

PROGRAMME DE FORMATION

Dialogue social et négociation

Objectifs :

- Mieux connaître les instances de représentation du personnel et les organisations syndicales
- Cerner les enjeux et étapes clés d'une négociation réussie
- Maîtriser les aspects juridiques et relationnels nécessaires à la négociation

Public concerné et prérequis :

- Responsables RH
- Responsables des relations et des affaires sociales
- Chefs d'établissement et directeurs d'usine
- Managers ayant à participer ou à conduire des négociations

Modalités d'évaluation des acquis :

Quizz, exercices, jeux de rôles

Moyens pédagogiques et techniques :

- Exposés interactifs
- Traitements de cas pratiques
- Nombreuses mises en situation

Délais et moyens pour accéder à la formation :

Nous préconisons un délai d'un mois pour planifier et organiser une session de formation, en fonction des contraintes logistiques et calendaires.

Toute demande d'information supplémentaire ou de dates est à adresser à Nathalie Bellini (06 72 25 59 10 - bellini@ideeconsultants.fr)

Lieu d'animation :

Au sein de votre établissement ou autre lieu à convenir, sur l'ensemble du territoire français. Nous pouvons également vous accueillir en nos locaux à Boulogne-Billancourt (92).

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite :

Pour tout renseignement et adaptation à des besoins spécifiques, veuillez contacter Nathalie Bellini (06 72 25 59 10 - bellini@ideeconsultants.fr)

Durée : 2 jours (14 heures)

Effectif : 12 personnes

Référence : RS2

Tarif : Devis sur demande

Sanction visée : Attestation de présence

Horaires : 09h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00

PROGRAMME DE FORMATION

Dialogue social et négociation

Programme :

Approfondir la connaissance des acteurs

- Tableau d'ensemble de la représentation du personnel et des syndicats : répartition des rôles, caractéristiques de chaque instance, attributions
- Les principales organisations syndicales : histoire et évolution, les enjeux actuels (effectifs, représentativité, pluralisme), positionnement

Maîtriser l'environnement juridique de la négociation

- Conditions de validité des accords : accord majoritaire / référendum
- Les différents niveaux de négociation et leur articulation

Distinguer les différents types de négociations et leurs spécificités

- Négociation annuelle obligatoire
- Négociation en situation de crise
- Négociation sur la durée et l'aménagement du temps de travail
- Construire des accords dérogatoires

Préparer la négociation

- Identifier ses partenaires et leur stratégie
- Analyser les rapports de force
- Définir le champ du négociable
- Construire un accord de méthode

Conduire la négociation et aboutir à un accord

- Maîtriser les techniques de la négociation
- Mieux argumenter : écouter, savoir reformuler, expliquer
- Établir une règle de conduite et un mode de communication
- Éviter les pièges de l'improvisation et de l'affrontement
- Gérer les situations de conflit et de blocage
- Rechercher le compromis
- Communiquer et informer sur l'accord négocié
- Sécuriser la formalisation des accords